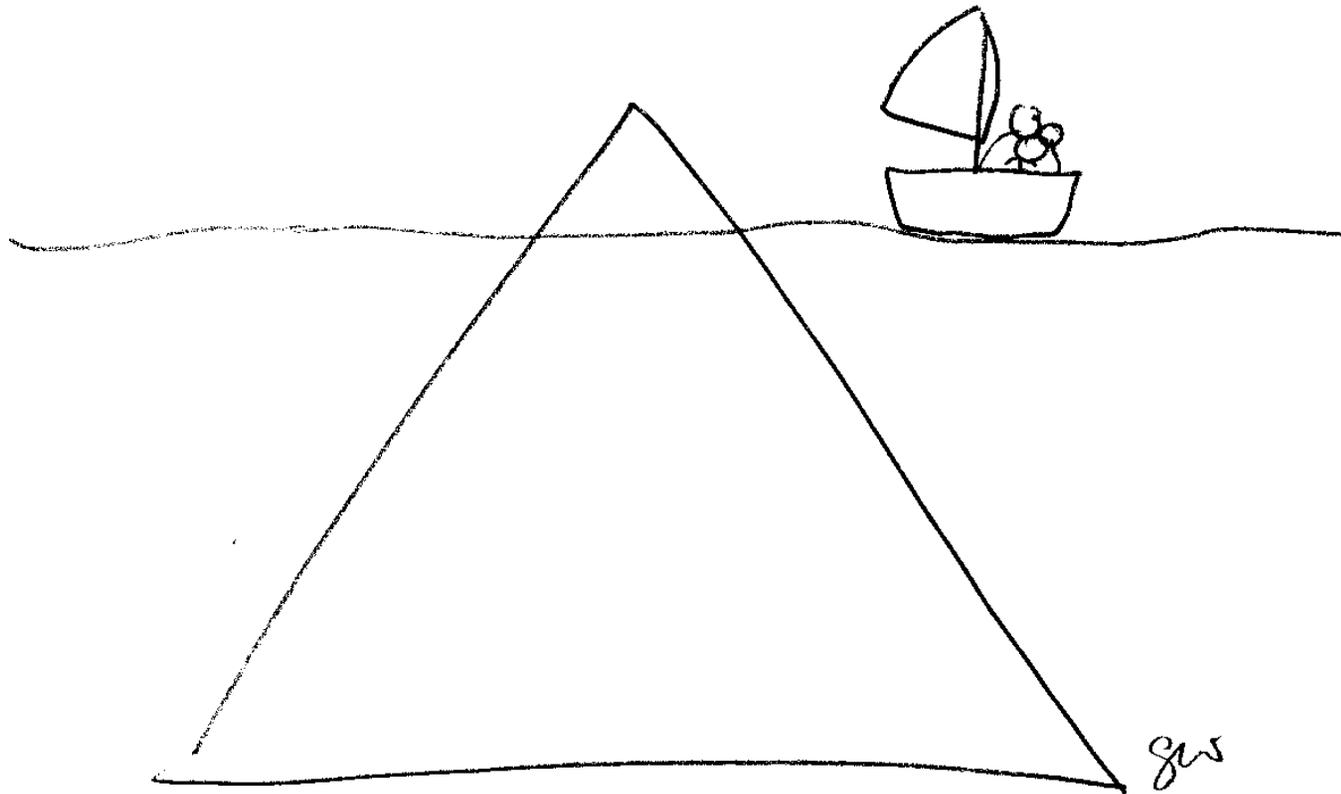


## Erfolgreich VERHANDELN





# Grundprinzip



“Durch frühere Erfahrungen und kulturelle, milieubedingte, erzieherische Einflüsse herausgebildete Haltung gegenüber allen Phänomenen.”<sup>1</sup>

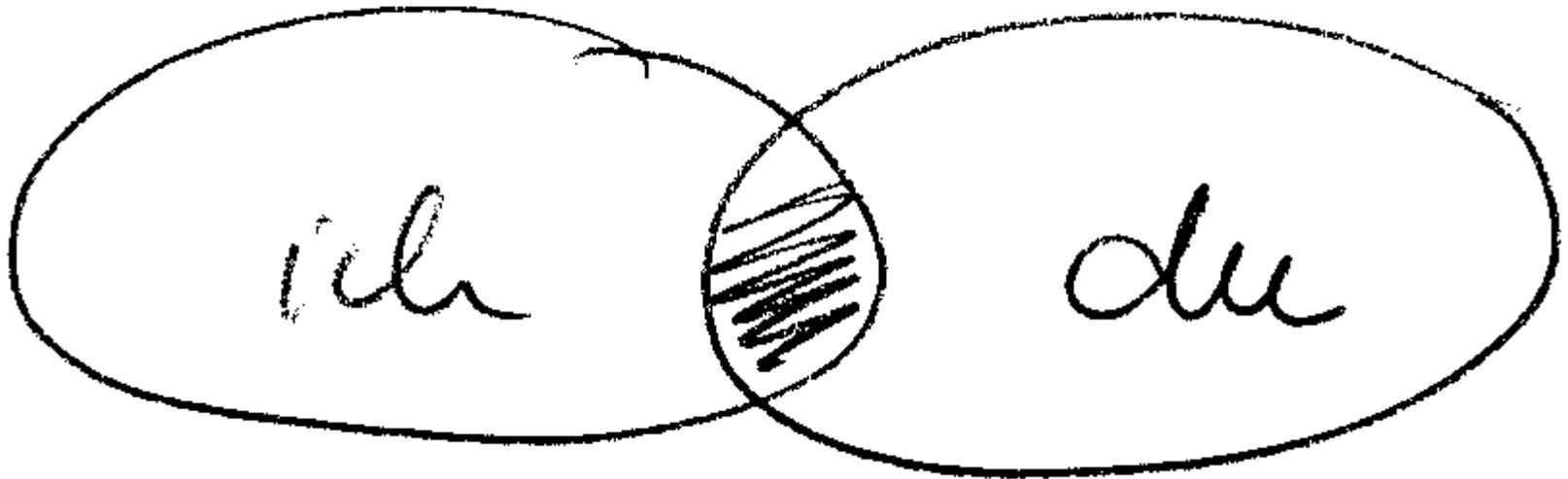
“Im weiteren Sinne die Gesamtheit aller beobachtbaren (feststellbaren und messbaren) Reaktionsweisen oder Zustandsänderungen von Materie”<sup>2</sup>

Quelle: (1) und (2) Meyers Grosses Taschenlexikon





# Das Ziel

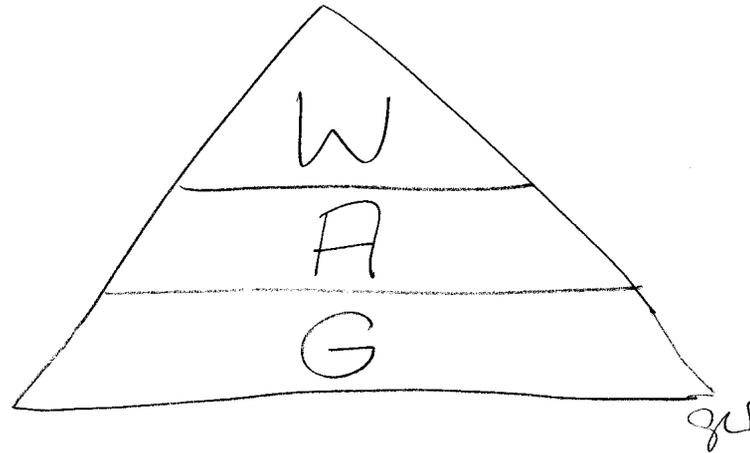


Erarbeiten Sie einen möglichst großen Deckungsraum  
und gestalten Sie diese.

# VERHANDELN - eine Definition

„Verhandeln ist die Grundform, Gewünschtes von anderen Leuten zu bekommen. Es ist wechselseitige Kommunikation mit dem Ziel, eine Übereinkunft zu erreichen, wenn man mit der anderen Seite sowohl gemeinsame als auch gegensätzliche Interessen hat.“ \*

# Dimensionen = Herausforderung



	Dimension	Herausforderung
W	Werkzeug	Dialogwege gestalten
A	Aufgabe	Ziel formulieren und Konzept erstellen
G	Grundsätze	Motivation, Erwartungen, Interessen

# Grundelemente und Umgang

<input type="checkbox"/>	Menschen:	Menschen und Probleme trennen
<input type="checkbox"/>	Interessen:	Kein Feilschen um Positionen
<input type="checkbox"/>	Möglichkeiten:	Wahlmöglichkeiten aufzeigen
<input type="checkbox"/>	Kriterien:	Entscheidungen aus Objektivität

# Aktive Verhandlungsgestaltung

- Ergreifen Sie die Initiative.
- Konzentrieren Sie sich auf die unterschiedlichen Interessen (Ziel) und nageln Sie sich selbst nicht auf Ihre Position fest.
- Leiten Sie immer wieder auf die Interessen und den Mehrwert hin.
- Vervielfältigen Sie die Optionen, indem Sie zwischen dem BESONDEREN und ALLGEMEINEN pendeln.
- Schweigen = Hören Sie sich hinter die Argumente Ihres Verhandlungspartners.

## Stärken und Schwächen - Chancen und Risiken

Gegenstand und Aufgabe: \_\_\_\_\_ Datum: \_\_\_\_\_

Nutzen Sie eine klassische Methode, um für zukünftige Entwicklungen bestmöglich vorbereitet zu sein. Bereiten Sie sich vor auf Chancen und Risiken, setzen Sie auf Ihre Stärken und benennen Sie realistisch Ihre Schwächen.

WICHTIG: Sammeln Sie die Argumente *in schriftlicher Form* und über einen längeren Zeitraum (Tage, Wochen, Monate, ...). Bewahren Sie diese Analysen gut auf. Erstellen sie in angemessenem Zeitabstand eine neue Analyse. Durch den Vergleich gewinnen Sie ein Gefühl für die Geschwindigkeit von Veränderungen.

Stärken	Schwächen
Chancen	Risiken